







ENTREPRISES DE salariés -150

FICHE PEDAGOGIQUE
REFERENCE ACTION

SERA14-5.03

ACTION 2014 DESTINEE AUX ENTREPRISES DE « MOINS DE 150 SALARIES »

Vous êtes une entreprise de 150 salariés et plus, cette action vous intéresse ? Contactez votre conseiller qui vous orientera vers une formation adaptée.

INTITULE DE LA FORMATION

Grande Distribution et MDD Premium* : une opportunité pour les PME agroalimentaires ?

** Les marques de distributeurs « Premium » ont un positionnement haut de gamme. On les retrouve surtout dans les produits du terroir ou produits haut de gamme. Leurs prix restent cependant inférieurs aux marques nationales*

> DOMAINE Développement Commercial

> THEMATIQUE MDD mode d'emploi

> OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce programme permet de comprendre les enjeux et opportunités que représentent les MDD Premium pour les entreprises agroalimentaires.
Les principaux points à connaitre avant de s'engager, tant sur l'aspect production, qualité, commercial, adaptation de mix produit seront présentés et permettront à l'entreprise d'intégrer avec un maximum d'atouts cette stratégie dans son plan de développement.

> PUBLIC

Dirigeants d'entreprises
Directions commerciales et / ou marketing

> CONTENU ET DEROULEMENT

<u>Jour 1 :</u>
MDD premium : définition, tendances, spécificités
Intervention de 2 « Monsieur MDD / PME »* d'enseignes fortes de la GMS : témoignages, conseils, place de ces marques dans les stratégies des enseignes

** ces personnes, salariées des enseignes, ont pour mission, entre autres, de faciliter les échanges entre les PME et les acheteurs, souvent peu accessibles.*

<u>Jour 2 :</u>
Facteurs clés de réussite d'un projet MDD premium : opportunités et risques pour les PME
Les incontournables à travailler pour présenter une offre rentable et convaincante à la GMS : qualité, produit, certifications, validation de marché…
Savoir proposer une offre en adéquation avec la stratégie de l'Enseigne

> CONTEXTE

La grande distribution présente des opportunités réelles pour les entreprises, en particulier sur son segment de marques distributeurs premium.
Mais ces opportunités sont-elles réellement adaptées à votre entreprise ? et comment y accéder ?

> METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'échanges sur des expériences réelles et d'apports méthodologiques adaptés aux situations des entreprises présentes

> MODALITES D'EVALUATION

Evaluation qualitative : liste de démarches à engager pour réussir son projet MDD Premium

> DUREE

☒ Inter :_2_ Jours
☐ Intra :___ Jours le cas échéant
Soit :_2_ Jours au total

> DATE(S)

18 et 25/11/2014

> LIEU(X) DE LA FORMATION

ISARA-Lyon
Agrapole
23, rue Jean Baldassini
69007 LYON

> ORGANISME DE FORMATION

ISARA-Lyon
Agrapole
23 rue Jean Baldassini
69374 LYON CEDEX 07

> CONTACT OF

Valérie Mann
Assistante Étude, Conseil et Formation Continue
T : 04.27.85.86.63
Mail : vmann@isara.fr

> NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE 82690095069